

中國人 的处世哲学

崔金生 著

为人处世的深刻哲理
行走社会的黄金法则

中國人 的处世哲学

恰到好处的人方法 圆融和谐的处世智慧

美国哈佛大学著名行为学家皮鲁克斯说：“处世之学不是藏在地下洞穴中的，而是藏在智者的头脑中的。只要你善于开掘，就会产生巨大的能量。”

我们在社会上免不了要与人相处、共事。一个人不可能脱离社会而独立生存。因此，如何处世对每个人来说都显得非常重要。深谙处世哲学的人，在经营事业和人生时，往往能够达到无往不胜、左右逢源的高超境界。不懂处世哲学的人，即使才华横溢，往往也很难有所建树。

本书对中国人的处世哲学进行了全面、深入的诠释，通过一个个生动而有趣的事例，把平凡生活中深藏的学问展示给人们，让人从中汲取对自己有益的东西。

可以这么说，学会处世，是人生的第一学问。



1109030047

ISBN 978-7-80753-446-4



9 787807 534464 >

定价：28.00元

中國人 的处世哲学

崔金生 著



哈尔滨出版社
HARBIN PUBLISHING HOUSE



图书在版编目(CIP)数据

中国人的处世哲学/崔金生著. —哈尔滨:哈尔滨出版社, 2009.3

ISBN 978-7-80753-446-4

I. 中… II. 崔… III. 人生哲学-通俗读物 IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 173796 号

特约编辑:李异鸣

责任编辑:姚 丽 李英文

封面设计:大象设计

中国人的处世哲学

崔金生 著

哈尔滨出版社出版发行

哈尔滨市香坊区泰山路 82-9 号

邮政编码:150090 营销电话:0451-87900345

E-mail: hrbcbs@yeah.net

网址:www.hrbcbs.com

全国新华书店经销

黑龙江新华印刷厂印刷

开本 787×1092 毫米 1/16 印张 15.75 字数 240 千字

2009 年 3 月第 1 版 2009 年 3 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-80753-446-4

定价:28.00 元

版权所有,侵权必究。举报电话:0451-87900272
本社常年法律顾问:黑龙江大律师事务所徐桂元 徐学滨

前言

思维决定成败,哲学演绎人生

有一个老婆婆,她有两个女儿。大女儿嫁给了卖雨伞的,二女儿嫁给了卖布鞋的。

每逢晴天,烈日当头,老婆婆就满脸的忧愁,她是在担心大女儿家中的雨伞卖不出去,大女儿一家会饿肚子。等到了雨天的时候,老婆婆却更加发愁了,因为天下雨了,二女儿家的布鞋就卖不掉了,这样一来她们一家就面临着饿肚子的窘境,所以老婆婆整日愁眉不展。

就这样,老婆婆晴天也发愁,下雨天也发愁,所以老婆婆一年到头也舒展不开那紧锁的眉头。

老婆婆的情形被一位禅师知道了,于是禅师劝老婆婆道:“这样好了,如果晴天的话,你就想你的二女儿,晴天她家里的布鞋生意好,这难道不是件令人高兴的事情吗?等到雨天的时候,你再想你的大女儿,雨天她家里的雨伞卖得好,你难道不应该为此开心吗?”

老婆婆听从了禅师的劝告,从此她那张愁容变成了笑脸。

.....

人生也是这样,现实是客观的,外界的环境不是依从个人的意愿所能改变的,同一件事情,改变一下角度,你就会得出完全相反的结论。

不同的思维方式,源于不同的人生哲学,即使是同一种人生哲学,不同的人的表现也是完全不同的。

一个人的思维习惯决定着他的命运,一个民族也是如此。

中国人习惯跟着感觉走,这种非理性的思维特点和行为方式渗透到了社会的各个层面。柏杨先生曾写过一本《丑陋的中国人》,直指中国人人性中的种种弊端。二十多年过去了,你可以看到,当年柏杨先生所指责的道德或行为的缺陷在中国人

身上依然存在。

每一个中国人都知道我们的历史悠久,几千年的社会发展中,形形色色的人生轨迹给许多人提供了借鉴,这种人文内涵的积淀形成了中国人特有的某些行事准则,并且在实践中找到了可行性,因此长久不衰。

哲学的定义简单地说就是一种传统思想,因此我们可以把中国人的处世思维称做处世哲学。

那么到底是中国人的行为习惯创造出了特定的处世哲学,还是某些处世哲学影响了更多的中国人呢?

这个先有鸡还是先有蛋的问题的确难以回答,在西方人看来,中国人有很多地方是难以理解的,比如说面子。中国人将面子看得比什么都重要,而从面子衍生出来的行为准则也是一个完整的体系,维护别人的面子成为一种最普遍最基础的交际手段,而西方人所看重的事实,在中国人眼里和嘴上却一文不值。

再比如,过去中国人对于外来者一向都是采取傲慢和妄自尊大的态度,北胡、南蛮、东狄、西夷,这就是古代中国对周边民族的称呼,其鄙薄意味不言而喻。然而,当这些民族以强大的力量对泱泱华夏构成威胁时,中国人又会以极其敬仰的目光看待对方,赋予对方一种神秘感,典型的例子就是“外来的和尚会念经”。

这种从一个极端到另一个极端的现象在日常生活中也屡见不鲜,中国古代的阴阳两极图是两条黑白分明的鱼,代表了两种截然不同的属性,中国人就是这样容易把事情看成黑和白的绝对,不是对就是错,不是朋友就是敌人,缺少缓冲和过渡。

中国人还喜欢以成败论英雄,只注重结果而不关注过程,所谓的“胜者王侯败者寇”,结果只是衡量成功的唯一标准,这就影响了很多人为达目的不择手段,唯利是图。

当然,中国人也有自己很优秀和值得提倡的处世哲学,比如尊严哲学、中庸哲学等。

中庸之道即中正不偏、经常可行之道。

从伦理道德的角度讲,中庸是一种伦理原则,是对人们思想、情感方面的原则性约束。从实践性的社会角度讲,中庸又是一种人与人之间互动的方式方法,具体体现为日常各种事务中的实践活动。

犹如下棋,步步紧逼是最没成效的,以退为进又会引来对手的咄咄逼人,这时的中庸既延缓时间等待战机,又保存实力,能做到中庸的人也是不简单的人。而且事情都有两面性,很多时候我们不能判断什么是对,什么是错。就像战争,有些战争帮谁都是不对的,打破和平已经是错了,中庸无疑是最好的选择。

对于为人处世,鲁迅曾有过一个非常精辟的说法:孩子是要别人教的,毛病是要别人医的,即使自己是教员或医生。但为人处世的法子,却恐怕要自己斟酌,许多人开来的良方,往往不过是废纸。

我们的生命是有限的,不能总把自己当成一个还在成长的孩子,这个社会对我们有着固定的期望和要求,因此,我们没有太多的时间和机会去亲自体验和斟酌科学的处世哲学。这本《中国人的处世哲学》恰恰挖掘和剖析了中国人消极的或是积极的处世态度,并收集了很多发生在我们周围的事例,让你对身边的人和事有更深刻的见解。

目 录



前言 思维决定成败,哲学演绎人生 1

第一章 面子哲学

第一节 面子只是一种虚荣

- 一、面子重于一切,一切都是面子.....2
- 二、特权就是面子,面子需要特权.....4
- 三、面子改变规则,规则就是面子.....6
- 四、万事都可商量,不能不给面子.....8
- 五、面子关乎性命,宁死不丢面子.....11

第二节 面子跟前,尊严无价

- 一、尊严无价.....14
- 二、尊严胜于面子.....17
- 三、自尊者人必尊.....19
- 四、尊严源自人格的独立与平等.....21
- 五、尊严的魅力.....24

第二章 关系哲学

第一节 错用关系成恶行

- 一、百态人生关系网.....26
- 二、懂得关系也难立足.....28
- 三、千方百计拉关系.....30
- 四、黄钟毁弃,瓦釜雷鸣.....32
- 五、损毁合作的腐蚀剂.....34

第二节 关系也是一种好的资源

- 一、打造天下资源网……37
- 二、打虎亲兄弟,上阵父子兵……39
- 三、资源带来机遇……41
- 四、整合资源事自成……44

第三章 权力哲学

第一节 权力并不是唯一

- 一、领导指示重于事实……49
- 二、权力崇拜无平等……51
- 三、权大于法成公理……52
- 四、权力膨胀的“电老虎”……54
- 五、迷信专家成悲剧……57

第二节 有能力才可创造一切

- 一、能力是权威的表现……61
- 二、能人一句胜千言……63
- 三、唯有能者居大位……65
- 四、能力意味优秀……68
- 五、人人都是能人……70

第四章 乡愿哲学

第一节 表里如一成大道

- 一、永远同情弱者,不管是非对错……73
- 二、恶人的无限豁免权……75
- 三、自立道德标杆……77
- 四、苛求无止境……80
- 五、恶人横行无忌……82
- 六、名人光环成枷锁……83

第二节 荣耻观念深入人心

- 一、扬善抑恶知荣耻……87
- 二、杜绝不道德想法……90
- 三、自知之明金不换……92
- 四、道德标准须统一……94

第五章 鸵鸟哲学

第一节 掩耳盗铃 害人害己

- 一、阿 Q 心理……97
- 二、掩耳盗铃心态……99
- 三、新一代鸵鸟……101
- 四、闻过则怒……103
- 五、“鸵鸟”的爱情 105

第二节 敢做新时代的“狼人”

- 一、敢笑风雪傲苍穹……108
- 二、新时代的“狼人”……110
- 三、乐于闻过,敢于纠非……113
- 四、向着太阳前进……115
- 五、狼的爱情……117

第六章 螃蟹哲学

第一节:水煮螃蟹一大锅

- 一、枪口对准出头鸟……122
- 二、眼红不是病,只是要你命……124
- 三、木秀于林,风必摧之……126
- 四、我是螃蟹我怕谁……128
- 五、水煮螃蟹一大锅……131

第二节 宽容体谅才是德

- 一、敢为天下先……135

- 二、致富光荣穷者耻……137
- 三、鹰击长空心境高……139
- 四、俊秀春笋雨后生……141
- 五、知耻近乎勇……144

第七章 两极哲学

第一节 人生处世的两极

- 一、神秘的阴阳鱼……148
- 二、清官和贪官……149
- 三、浪子的难题……152
- 四、仆人眼里没有伟人……154
- 五、极端舆论下的极端选择……156

第二节 全面思考、全面进步

- 一、洞察全局心自明……159
- 二、极端是成功的大敌……161
- 三、换个角度看问题……163
- 四、换位思考推己及人……165
- 五、符合社会主旋律……168

第八章 糊涂哲学

第一节 是非不分的“和稀泥”

- 一、“和稀泥”的消极作用……172
- 二、大家糊涂才是真的糊涂……174
- 三、糊涂哲学的苦果……176
- 四、家庭里的“糊涂虫”……178
- 五、稀泥舆论的蔓延……180

第二节 “难得糊涂”境界高

- 一、不偏不倚，中正调和……184
- 二、相濡以沫境界高……186

- 三、和美共荣才能共同发展.....188
- 四、智慧的源泉.....190
- 五、人生幸福的最高境界.....192

第九章 犬儒哲学

第一节 浑浑噩噩,一生失败

- 一、浑噩哲学,失败人生.....195
- 二、践踏一切法则.....196
- 三、丢失的工作热情.....198
- 四、懒惰家庭的闹剧.....201
- 五、羽翼退化的雏雁.....203

第二节 奋斗到底终是甜

- 一、志存高远心自宽.....206
- 二、艰苦奋斗今又来.....208
- 三、目标代表着自知.....211
- 四、目标是主动的选择.....213
- 五、树立目标要遵循规律.....215

第十章 成败哲学

第一节 取之有道,方为君子

- 一、假作真时真亦假.....220
- 二、象牙塔中的灰色交易.....222
- 三、富贵后的寡廉鲜耻.....225

第二节 论成败,人生豪迈

- 一、克制功禄心,淡泊名利欲.....229
- 二、养成阳光乐观的心态.....231
- 三、慎独以修身.....233
- 四、成功有“术”.....236
- 五、云烟深处水茫茫.....238

第一章 面子哲学

第一节 面子只是一种虚荣

老张酷爱下棋,而且自以为棋艺很高。有一次,他与人连下三盘棋,三盘皆输。第二天,他与邻居闲聊的时候,邻居问起了这事:“昨天下了几盘棋?”

“三盘。”老张回答。

“谁胜谁负,战况如何呀?”

老张从容地回答道:“第一盘我没赢,第二盘他没有输,第三盘我想和,他却不同意。”

老张输了棋却还死要面子的做法令人忍俊不禁。中国人就是这样,面子人人爱,但面子这东西和金钱一样不是谁都可以轻松拥有的,不是随你个人的意愿想要多少就有多少的。很多人为了面子绞尽脑汁,于是中国有这么一句俗话,叫“死要面子活受罪”。

中国人爱讲面子,面子这东西和“豆腐”一样是中国的特产,外国人很难理解,当然更无法言传身教了。

面子在中国人之间运用的范围很广,衣食住行要讲面子,求人办事要讲面子,社会交往要讲面子,就连工作起来也得看面子行事——你不给老板面子试试?我们经常可以听到有人说“给个面子吧”或是“看在谁谁的面子上”,在中国人看来,不仅个人有个人的面子,而且一个家庭、企业乃至国家,也有自己的面子。

既然面子问题是个大问题,那么中国人当然要千方百计维护自己的脸面。面子是中国人的宝贝,更是中国男人的宝贝,有多少人为了“面子”二字费尽心机,甚至明知道错误也要坚持下去。中国人可以吃明亏,可以吃暗亏,但却坚决不能吃面子上的亏,一点儿不懂面子的人,要生存几乎是不可想象的。

然而许多人却在面子问题上走了极端,“君不见,公义不值一杯水,学人面子争

斗频；君不见，寸利不让追逐忙，流汗流血舍性命。”面子让无数中国人尝过甜头，同时也让无数人吃尽了苦头。

一、面子重于一切，一切都是面子

如果每一个人都在有能力的基础上再讲究面子那倒也罢了，糟糕的是乱讲面子、瞎讲面子，更可怕的是追求一种不必要的面子、低俗的面子。

媒体上曾经报道过这样一件事：一名姓田的年轻人为人仗义，喜欢结交朋友，可以说下到贩夫走卒，上到机关要员他都可以与其称兄道弟，当然，田某更喜欢朋友给他面子，他常挂在嘴边的一句话就是“是朋友就给个面子”。

他的朋友中有一个无业青年迫于生活的压力摆起了烧烤摊，田某自然要去照顾朋友的生意，每次吃完都是一抹嘴走人。在他看来，能吃朋友的烧烤是给他面子，朋友之间要说钱，那是很丢面子的事情。

这个田某嘴上经常说：“我去吃烧烤从来不给钱，朋友给面子。”这件事成了他炫耀的资本。

一天，田某又来到烧烤摊上，并且还带了两个朋友。事先他已经吹嘘，过来这里不花钱，这次一定要让朋友们见识见识。卖烧烤的朋友想：“以前你都是自己来吃，不给钱就算了，这次带着别人来，吃完肯定得结账吧！”

田某三人点了很多烧烤开始大吃大喝起来，神侃海聊，时间过得很快。酒足饭饱后田某又打算像以前那样一抹嘴走人，这次卖烧烤的朋友可不乐意了，拉着田某说：“你今天还没结账呢，一共是80元。”

田某脸色骤然大变，刚要说些什么，他的两位朋友急忙把钱付了，并将他拉走。田某一路上骂骂咧咧，声称那家伙竟然不给自己面子，自己一定让他好过不了。

第二天傍晚，那位朋友的烧烤摊刚摆好，过来一群人就是一顿狂砸，卖烧烤的朋友也被按在地上遭到一顿拳打脚踢，肋骨被打断两根。

这件事自然是田某搞出来的。他回去后越想越气，朋友不给他面子也就算了，还故意在别的朋友面前令他难堪，这面子丢得太大了，于是花200元钱雇了几个人对卖烧烤的朋友进行报复，决心找回面子。

现实中像田某这样的人绝不是少数，他们所追求的面子就是低俗的虚荣，认为白吃白喝就是有面子，和一般人一样吃了东西还要付钱显示不出自己的面子来。

中国人讲面子由来已久,而且渗透到了生活中的各个环节。古代的人把衣服分成百姓穿的布衣和官吏穿的官服,一看官服就知道此人的官阶是多大,而官阶的大小决定了面子的大小。滥竽充数的人也有,比如南宋时就有人冒充是秦桧的门生,目的就是将自己的面子在人前扩大化,却鲜见谁故意把自己的官阶在人前缩小化——大面子自然比小面子好。

现代的人虽然没有了官服之说,但以衣着取人的现象却层出不穷。曾经有位学者去商场买东西,售货员看他一身朴素,想来只是一个底层的小百姓,便态度恶劣,爱理不理。这位学者顿时大失面子,只好写了一首咏针的诗来讽刺对方,诗是这么写的:“头尖身细白如银,称量没有半毫分。眼睛长在屁股上,只认衣裳不认人。”

因衣着而被人歧视的人绝不止这位学者一人,许多地方写着的“衣冠不整者不准入内”就是明确告诉人们:没有面子的人就不要来掺和了,我们这里是有面子的人的聚集地。

于是很多人把衣着打扮视为展示自己面子的手段,名牌衣服满街走,再贵的时装也不会无人问津,要的就是贵,要的就是面子!

西方人在总结现代中国人的特点时有一条:他所知道的欧洲名牌比他的任何一个欧洲朋友都多。这不是笑话,恰恰是中国人追求名牌的真实写照。西方人或许不知道中国人的面子为何物,但是他们可以把中国作为各种名牌服装的倾销地,这是一个无比巨大的市场。

吃饭也是要看面子的,在一些场合中,被邀请的人往往会觉得十分有面子:看看,谁谁谁还请我吃饭呢!相对于那些没有被邀请的人来说,这是一种优越感,是脸上的光彩。

当然,这种场合也有着一定的规则,那就是被邀请的人必须都是有面子的人,如果你请帮你装修房子的民工吃饭的同时,把你的同事也请到饭桌上来,对同事来说,那就不是面子了,而会被当做一种侮辱,因为对方觉得太丢身份。

对于请客的人来说,能够邀请到有面子的人共进晚餐也是一件很有面子的事情:我和谁谁谁一起吃过饭!其他人立刻表现出仰慕的神情。中国人在邀请别人时常说“赏脸”,意思就是说你一定得来,要给我个面子。

吃饭的过程中对面子也是大有讲究的,首先座次就含糊不得,那是在给面子排名次。自然是谁的面子最大谁坐主座,然后按照面子的大小再依次排座,要是乱了套,这顿饭就算是白请了,不仅白请,还会得罪人,你能说这是小事吗?

住处也是中国人讲面子的阵地,“门当户对”说的就是两家面子的大小要基本等值。门楼高大,庭院宽敞,那一看自然就是有面子的人家。如果门口再蹲两只石狮子,除了小偷以外一般老百姓是不敢光顾的,气势上就被压住了三分,这面子能吓

住人,并非虚言!

中国人一旦有了钱,大多数都会先考虑改变自己的居住环境,农村的修门造屋大兴土木,城市里的人也要先买一套房子装修一番,好让自己挤进有面子的人的行列。

如果每一个人在有能力的基础上讲究面子那倒也罢了,糟糕的是乱讲面子、瞎讲面子,更可怕的是追求一种不必要的面子、低俗的面子。

当把别人对自己的敬畏、忍让和宽容视为有面子时,这种面子也就实在太悲哀了,田某就是将朋友的交情当成一种面子来炫耀,在他心里看重的并不是钱,而是白吃白喝的优越感等于莫大的面子问题,触及了他的面子是他所最不能容忍的事。

或许有些人的争强斗狠也和面子有一定的关系吧!

二、特权就是面子,面子需要特权

拥有特权的人自然有面子,而且他们也非常喜欢炫耀这种面子。为了使别人重视他们的这种面子,他们处理通过一般渠道就能解决的事情也要动用特权,享受与一般人不一样的待遇,给面子增光,赢得更多人的羡慕,达到“面子非凡,艳若桃李”的效果。

生活中你经常可以看到这样的情景,别人费了很大的劲办不成的事情,某些人只要一个电话或是一个条子就能把问题解决了,连最基本的程序都不用走,可以说是一步到位,这就是特权。

拥有特权的人自然有面子,而且他们也非常喜欢炫耀这种面子。为了使别人重视他们的这种面子,他们处理通过一般渠道就能解决的事情也要动用特权,享受与一般人不一样的待遇,给面子增光,赢得更多人的羡慕,达到“面子非凡,艳若桃李”的效果。

拥有这种面子的人无非有两种,第一种是权力的拥有者。有了权力才会有特权,才能忽视正常的程序而随心所欲。某单位发电影票,每个人领到的票的数量绝不会是一样的,普通工作人员每人只能领一张。科长副科长可能会领到四五张,完全够一家人热热闹闹地去看一场电影。局长副局长则可能领到十张,因为局长不仅全家人要去看电影,还有七大姑八大姨,不多给几张照顾不过来。

那么一般职员就没有家人了吗?对不起,这个问题可不是单位需要考虑的,按照规定,单位只给本人发放电影票,有你看的就不错了!

可是科长局长完全不需要遵守这个规定,因为他们有特权。要是科长局长也是

每人一张电影票,连带老婆孩子看电影还得自己花钱,那也太没有面子了吧,怎么能让领导这么丢面子呢?

于是分发电影票的人绞尽了脑汁,不仅数量上有所区别,就连最好的座位肯定也得安排给领导,不然就是不给领导面子。如果恰好领导把票都送了别人,家人还不够用,那么一个电话打过来,分票的人就得想办法给领导解决了,哪怕是把自己的票让出来也不能不给领导面子。

小事见大,电影票只是一个小小的比方,生活中利用特权的人比比皆是。

“老张啊,我是老王,我的侄子大学毕业了还没找到工作,你看你那里能给安排一下吗?放心吧,我侄子人聪明又勤快,估计在你领导下肯定能不断进步的,那就这么说定了啊,再见,周末来我家吧。”

这样的对话我相信每个人都很熟悉,老王安排自己的侄子参加工作,一个电话就圆满解决了,这是多少人求爷爷告奶奶都难以办成的大事,只是因为老王有面子,有面子好办事情。

很显然,老王和老张不是一个单位的,对于把侄子安排到老张单位,老王并没有直接干预的权力,但是他手中的权力却可以使他有足够的面子,因为老张说不定什么时候也需要老王来给他办点儿事情,到时候这个面子老王自然不能不给。

说到底,还是面子在作祟。

还有一种人虽然手中没有权力,但是却可以具备和拥有权力的人一样特别行事的面子,这就是权力人物关系网中的人。

有一名司机给局长开车十年了,单位里的每个人他都不放在眼里,就连科长的话他也可以不听。相反,同事们有什么事情了还得找他帮忙,逢年过节,给局长送礼的人也都会给司机来一份。

因为副局长生病提前退休了,单位要进行人事调整,准备在本单位的几名科长中提拔一名,填补这个副局长的空缺。这几名科长上上下下开始活动,司机家里当然是必去的,而且绝不会空着手去。最后,其中一名科长如愿以偿地坐上了副局长的位子,他对局长的司机更加感恩戴德了。

其实这名司机什么也没做,他没有在局长面前为任何一名科长说好话,科长们心里也明白,他们本就没有指望司机能给自己多多美言,唯一的目的是希望司机别在局长面前说自己的坏话就成,不然的话,就前功尽弃了。

恰好这位司机的一个亲戚需要到司机的单位办一点儿事情,按说也不是多大的难题,无非就是办个手续而已。当司机在酒桌上知道了亲戚的需要后,拍着胸脯说:“按照正常程序那多麻烦,太耽误时间了,咱们还用得着那样?这件事包在我身上了。”